

生命価値論の再検討

田 村 祐 一 郎

1. は じ め に

アメリカにおいて展開されてきた「生命価値論 (Human Life Value Theory)」は、わが国では軽視ないし無視されてきた。そのために、これについては少なくとも2点において誤解があるように思われる。一つは、この理論が「生命そのものの価値」の金銭的評価を企てているとみることであり、いま一つは、生命価値論が専らヒューブナー (S.S. Huebner) の名に結びつけられることである。確かに、この理論の確立と普及に努めた彼の功績は否定しえないが、一方、この種の考え方は、すでに19世紀中葉のアメリカでは一般的に見出された。本稿は、生命価値論研究の序説として、以上の誤解を正すことを目的にする。また、この理論がわが国で受容されなかった理由として、誤解があったことの外に、生命価値論が、依然としてわが国の主流を占める保険本質論的アプローチとは相容れない性格をもったことを明らかにしたい。

2. 保険本質論と生命価値論

2. 1 生命保険の発展と保険本質論

いわゆる「損害説」が保険の本質の把握にとって不適切であり、「損害」概念を捨て去るべきだとの考え方が生まれたのは、生保の発展を契機としていた。その後の本質論は、損保と生保の統一的理解を志向し、その過程において保険現象の法的把握から経済的把握への転換が果されると共に、様々な学説が提唱された。「そもそも、保険の本質に関して種々学説の岐れるのは、結局において、損害保険と称せられる部門と生命保険とを統一総合する概念を構成せんとする要請と、このような企図に対して多様性に富む生命保険が構える障害⁽¹⁾とによるものである。」この障害がいかに大きなものであったかは、

(1) 白杉三郎「生命保険における被保険利益について」同『保険研究』(1953) p. 47

かつて生保否認説や二元説の如く統一的理解を放棄する立場が存在したことや、また現在においてすら、時折新たな「学説」の提唱がみられることによって知られるであろう。いずれにせよ、損保が「損害」をキー概念として比較的簡単に捉え得るのに対して、生保には損害概念が素直には妥当しないところに、多くの混乱をもたらす原因があった。このように、生保の生成と発展は、保険研究に大きなインパクトを与え、損保と生保の統一的理解に多くの研究者が苦慮することになったのである。

2. 2 生命価値論批判

この間において、メイ、ブルック、ヴェルナー等、生保は、所得能力、労働力、あるいは生産力の喪失に対する填補を目的とする保険とみる学説があった。これらは、しかし、保険本質論では殆んど顧慮されなかった。ヒューブナーの生命価値論も、同様の扱いを受けている。もっとも、彼は、保険本質論と同じ問題意識のもとにいたわけではなく、また筆者も、本質論の一つとして取り上げるべきだと主張する意思をもたない。ここでは、本質論研究者が無視したとの事実、およびその理由に注目しようとしているにすぎない。

さて、生命価値論に言及した数少ない学者の一人である白杉三郎教授は、これを「損害説の諸形態」に分類された。そして、「生命価値の評価の実際的可能性を確信することによって、生命保険の基礎として、人間生命価値の重要性を力説した点は、注目に値する」と評価する一方、その欠点として次の2点を指摘された。

- (1) 生命保険にあっては、人間生命そのものの価値の喪失に対する保全が問題となるのではない。

(2) 保険本質論におけるヒューブナーの位置づけとして、例えば安井信夫『人保険の理論』p. 196、注9では、「社会的観点からは危険転嫁説によって、個人的観点からは給付説によって生命保険を定義している」とされている。また、「損害」概念をもって生保を説明しようとのユニークな立場を取る今村有『保険論』p. 31では、「ヒューブナー派の人々は…人の財産的価値の存在を立証し以って生命保険の損害填補性を主張せんとしている。しかし、人保険の損害填補性を主張せんがために生命価値の存在を主張する必要を認めない」と指摘されている。

- (2) 生命価値喪失の概念をもってしては、生命保険のすべての場合を説明することができない。例えば、労働能力がない者の生命保険、生存保険⁽³⁾の如きこれである。

生命価値論批判に共通する点は、まず、生命価値なるものを「生命そのものの価値」、つまりトータルな生命現象を言っていると解した上で、その不可測性を指摘することである。印南教授も、「人の生命又は人間そのものの価値を客観的に評価することは殆ど困難である」⁽⁴⁾と指摘されている。確かにこの点是否定し難く、生命価値なる概念を、知的、心的、美的、倫理的等々の多様な側面を含むとみれば、およそ金銭に評価することなど考えられもしないであろう。多くの物保険では、滅失毀損したものの[○]について代替物を得ることができる。付保される個々の物件は、多くの場合「商品」であり、保険給付が市場での代替物の購入を可能にする。一方、失われた生命は、いかなる形においても市場で代替物を得ることはできない。それ故、生命それ自体について価格が成立する余地はなく、こうした意味から言えば、生命価値論は、まさに妄説といわねばならない。

生命価値論の欠点として次に指摘されたのは、生保の多様な形態をこれをもって的確に説明し難いということであった。印南教授も、生保の損害填補性に関連して次のように指摘された。

「死亡保険の場合には、保険金が損害填補の性質をもつと考えても大過ないであろう。しかしながら、学資保険、婚資保険、事業資金生命保険などの一時金保険であると、終身年金のような年金保険であるとを問わず、被保険者の生存を条件として保険金が支払われる生命保険即ち生存保険については、損害の観点は全然あてはまらない」⁽⁵⁾

確かに、生命価値論は、「保険本質論に対する試験石的な存在」⁽⁶⁾たる生存

(3) 白杉三郎『保険学総論（再訂版）』（1955）p. 52

(4) 印南博吉『生命保険』（1954）p. 9

(5) 同上、P. 18

(6) 同上、P. 19

保険を説明するには限界をもつであろう。およそ保険と名の付くものは全て説明しようとする本質的アプローチにあっては、これは、致命的欠陥とみなされる。多くの論者が生命価値論を無視ないし軽視するのも、むしろ当然であろう。

2. 3 現状容認的理論と現状変革的理論

本質論的アプローチの特色は、保険に関する現象の全てを、いわばあるがままに受け入れ、その全てに共通する要素を抽出しようとすることである。換言すれば、本質論は、受動的で現状肯定的な傾向をもち、ともすれば、現状批判的視点や変革への展望を欠く。例えば、労働能力を欠如したものについての生保は、それが合法的に存在する以上、正当であるかどうかを問うことなくそのまま容認され、そしてこれを他の一般的形態の保険とあわせて矛盾なく説明することに苦心が払われる。

一方、生命価値論は、すぐれて実践的な性格を有する。例えば、「生命の貨幣価値」(the money value of the life)を初めて指摘したエリザー・ライト(Elizur Wright)は、「非生産的生命」の保険が生保一般を賭博に化すおそれがあるとみて、その禁止を訴えていた。⁽⁷⁾彼にとっては、非生産的生命、すなわち労働能力を欠如するものの生命の保険は、説明の対象ではなく、生保としての適格性を否定されるべき対象であった。生命価値論の実践的性格を、ヒューブナーは、次のように表現している。

「『人間の生命価値の概念』は、人間の生命が経済的な価値をもつという主張以上にさらに大きな意義をもつ。すなわち生命価値の概念には数多くの重要な経済的な思考が含まれているのであって、それは、保険業者と家長双方の立場から、生命保険計画として十分考慮すべきものである。⁽⁸⁾」

ヒューブナーは、生命価値論によって生保に経済学的根拠を与えると共に、例えば生保購入計画の合理化といった実践的意図を有していた。彼が「産業を変えた教師」⁽⁹⁾と呼ばれたのも、現状変革を志向し、その実現のための理論

(7) 拙著『近代生命保険業の成立』(1979) p.155

(8) Huebner, S. S., *The Economics of Life Insurance*, 3rd ed. (1959) p.18, 小林 惟司訳『生命保険経済学』(1962) P.20

(9) Stone, Mildred F., *The Teacher Who Changed an Industry* (1960); Stalson,

の確立を目指したからである。生命価値論の評価においては、こうした実践性⁽¹⁰⁾が根本にあったことを忘れるべきでない。

このように、現状容認的であるか、それとも変革志向的であるかという点で、本質論と生命価値論は、正反対の方向を向いている。もっとも、実践面での有効性と理論としての正当性は、自ずと別の問題であろう。しかし、誤解の存在が示唆するように、生命価値論がこの点で十分な検討を受けてきたわけではない。但し、ここでの課題は、そのように大きなものではなく、単に、ヒューブナーに到るまでの発展を跡付け、次いで彼の理論を整理し、その意図するところを明確に把握すること、つまりは冒頭に述べたように、誤解を正すことに限定される。ヒューブナー以後今日に到るまでの理論展開、および理論上の様々な問題については、別稿を期したい。

3. 生命価値論の展開

3. 1 生命価値論の萌芽

一般に生命価値論は、ヒューブナーの名に結びつけられる。確かに、これを一つの理論と呼び得るものにまで構成した彼の功績を否定することはできない。しかし、これは、彼の創見になるものではなく、ホフランダーが指摘するように、⁽¹¹⁾19世紀のアメリカ生保業の中に、これと類似した主張を見出すことができる。生命価値論の基本的発想を知るために、それらを跡付けていくことにしよう。

J. O., *Marketing Life Insurance, Its History in America*, 2nd ed.(1969)pp. 145ff., 安井信夫監修・明治生命訳『アメリカにおける生命保険マーケティング発達史』(1982) p. 757.

(10) 生命価値論の実際の効用については、西川幹人「生命保険とHuman Life Value」生命保険文化研究所『附報』No56(1981), p.137 以下。

(11) Hofflander, A. E., "The Human Life Value—An Historical Perspective," *Journal of Risk and Insurance*, Vol. XXXIII, No. 3 (September 1966). 19世紀に関する記述は、不十分である。

さて、ホフランダーは、生命価値論の最初の提唱者として、グリーン(Jacob L. Greene)の名をあげた。しかし、生命を「財産」あるいは「資本」として捉え、それを生保に結びつけた最初の一人は、多分、エリザー・ライトであった。彼の見解は、次のようであった。

- (1) 近代社会の成立に伴い、従来の農民層とは異なる生活構造をもつ家族が大量に出現したこと。
- (2) 彼らの生活の存続は、戸主が得る賃金や俸給に依存し、それ故、戸主の生命は、家族員に対し「貨幣価値」をもつこと。
- (3) 生保は、こうした貨幣価値の喪失を補償するための「財務的発明」であること。

ライトは、「生命の貨幣価値」を、いわゆる近代家族の生活構造と関連させて把握しており、したがって、「生命それ自体と、財産としての生命価値」を明瞭に区別していた。ライトは、「生命それ自体の価値」を論じたのでは⁽¹²⁾決してなかった。

以上のように、ライトは、すでに1860年代に、生命を資本、財産、価値といった用語に関連づけていたが、この後も、他の論者による同種の主張が見出される。ここでは、有力な業界紙であった『クロニクル』(*Chronicle, An Insurance Journal*)に掲載された論稿からいくつかを選んで紹介してみよう。

まず、1870年の『クロニクル』は、「人の貨幣価値」と題する論文を転載している⁽¹³⁾。その主張の要旨は、次のようであった。

- (1) 全ての働く人は、どの労働部門であれ、貨幣価値をもつこと。
- (2) 仮に1日の賃金が1ドル50セントであれば、これは、年収 469.50 ドルに相当する。利子率を8パーセントと仮定すれば、これは、5,868.75 ドルの資本をもつと同じである。
- (3) 家族をもつ人は、独りで生活しているのではないことを考えるべきで

(12) 前掲拙著

(13) “The Money Value of a Man”, *Chronicle*, September 29, 1970, p. 199 (*The Republic* からの転載)

ある。彼は、自分に依存する人々に対して義務を負っている。

- (4) 生保の恩恵が明らかになるのは、ここである。「自分自身の価値を除けば他に何の資本ももたない人にとって…生保は、まさに親友となるだろう」。

ここでもライトと同趣旨の主張が展開されており、しかも、具体的な数字が示されている。『クロニクル』は、1873年にも、「妻と子に対する夫と父の金銭的価値？」と題する論説を掲載し、次のように主張した。⁽¹⁴⁾

- (1) 「奇妙なことに、裕福で知的な事業家は、彼自身の生命と労働が家族の扶養と安寧に対してもつ関係をしばしば考慮しない。いっそう奇妙なことに、無思慮な婦人達、そして物事を考えられる年に達した子供達でさえ、勤勉な夫と父の中に存在する有益な資本を適切に評価することをしない。これが十分に評価されておれば、かくも貴重な財務的源泉の突然の喪失に対して慎重な配慮を怠ることはありえないであろう」。
- (2) 「確かに婦人達が言うように、夫は、単なる扶養の手段以上のものである。…しかし、この世界は、パンとバターの問題が真実であり、夫と父の金銭的価値が真理であるような世界であり、そのことを考えるべきである」。
- (3) 「生保は、頭脳と労働を補うものであり、それらに、恒久的資本に等しいものを追加する。…生保は、頭脳と労働という非恒久的能力を恒久的資本に変形する。…それらは、結局のところ、死亡という偶然事にも関わらず、家族に十分な支えを与えるであろう」。

1882年の『クロニクル』は、グリーン⁽¹⁵⁾の論文を掲載したが、この中で、生保と生命価値が次のように説明されている。

(14) “The Pecuniary Value of a Husband and Father to his Wife and Children?”, *ibid.*, February 20, 1873, pp. 113–114.

(15) “The Relations of Life Insurance to the Public and of the Public to Life Insurance, A paper by Colonel L. Greene in the International Review”, *ibid.*, July 20, 1882, pp. 35–37. Hofflander, *op. cit.* は、グリーン⁽¹⁵⁾の別の論説を紹介している。

- (1) 貨幣またはそれに等しいものを生み出すものは、資本と考えてよい。
他の生命のために貨幣を生み出し、何らかの労働によってそれを稼ぐ生命は、明確に算定しうる貨幣価値をもつ資本である。その価値は、それが稼ぎ出すものの現価を生存率に結びつけて計算することによっていつでも確認することができる。
- (2) 男性は、家族を創造し、そして彼に依存する何人かの無力で非生産的な生産をもっている。こうした無力な生命に対する彼の責務は、全面的かつ絶対的である。彼らにとって彼の生命は、現在も、また将来も、資本である。
- (3) 35歳の健康な男性が年収1,000ドルを得ているとせよ。利子率を4パーセントと仮定すれば、アメリカ経験表によって算定されるその後の平均生存期間中に彼が得る収入の現価は、17,500ドルである。これが家族に対する彼の生命の現金価値であり、彼が死亡すれば家族が失う現実の貨幣に等しいものである。彼は、その喪失の危険に対して家族を絶対に保護しなければならない。
- (4) こうした危険から家族を救う唯一の方法は、社会への分散、換言すれば、各々が他人の負担を分担しあうことである。これこそ生保である。
- (5) 生保の機能は、失われた生命の物的生産物(material product) がなされたことに限定される。つまり、「日々のパン、家庭、しつけ、教育、将来のための基盤、そして生存への努力の出発点」を与え得るに留まり、それ以上の損失については、生保の「援助は及び得ない」。

『クロニクル』は、1887年にも「生命における財産」と題する論文を掲載したが、その中では、⁽¹⁶⁾「われわれは、生命の価値、自由人の生命の高価格を知っている」こと、そして生保が商品の保険と同様に事業原理に基いて「われわれの生命における財産の保険」となりつつあることが説かれて

(16) "A Man's Property in His Life", *Chronicle*, August 25, 1887, pp. 86-87

(*The American Exchange and Review* から転載)。

いた。

以上のように、生命を資本、価値、財産とする見方は、すでに19世紀中葉に生じていた。しかも、アメリカ生保業関係者の間では、かなり一般性をもった主張であったように思われる。少なくとも、上述の所論に反対する有力な論説を筆者は、見出すことができなかった。もっとも、生命価値論は、ウィリアム・ペティの『政治算術』以来、経済学の中に存在した考え方と軌を一にしており、それ故、生保業界のみの孤立した見解ではなかった。⁽¹⁷⁾しかし、生保に関連して主張された生命価値論は、終始一貫して、戸主が家族員に対してもつ扶養責任、それを支える現実の稼得力、そしてそれが死亡によって失われる危険という要素によって構成されていたのであり、人間の生命価値——「生命そのものの価値」を論じたものは、一人もいなかった。実際、グリーンが「物的な」側面に限定したことを想起すべきである。また、「生産的」という言葉も、特定の意味を付与されており、その観点から「非生産的生命」の保険の排除が訴えられていた。このように見る時、「生命価値論」がむしろ単純な内容をもつことが明白であろう。

もっとも、以上の所論には限界があった。例えば、資本化される所得はグロスであるのか、それとも本人の生計費を控除した部分であるのか、また死亡率を含めて計算するのか否か、といった問題が残されていた。これらの問題には、ヒューブナーが答えることになる。唯、19世紀の論者は、生保の機能と必要性を社会に対して訴えるために生命価値論を展開し、一方、ヒューブナーは、生保が十分に普及したのちに、いっそうの合理的利用を促すことを意図していたといえるであろう。ここでは、しかし、ヒューブナーによる理論展開とその問題点を追うことが主題ではない。彼がこの理論によって基本的に主張していたことに関心を寄せている。以下、この観点から彼の理論を要約していく。

3. 2 ヒューブナーの生命価値論

ヒューブナーが初めてこの概念を論じたのは、1915年刊行の*Life Insuran-*

(17) Hofflander, *op. cit.*

ce においてであり、次いで1924年の全米外務員協会(National Association of Life Underwriters)の大会で、“The Human Value in Business Compared with the Property Value”と題して講演を行った。さらに1927年には⁽¹⁸⁾*Economics of Life Insurance* を発表し、詳細に生命価値を論じている。上述のように、彼以前にも生命価値論が主張されていたが、それらを集大成し、詳述し、そして普及させた功績は、彼のものである。その後の理論展開も、彼の議論の大筋から外れるとは思えない。本稿では、*The Economics of Life Insurance* の第三版(1959年)を底本として、ヒューブナーの理論の概要を見ることにする。

まず、生保と生命価値に関する定義から出発しよう。

「生命保険(健康保険を含む)は、人間生命の経済的価値の組織と管理に関するものである。この価値は、われわれ人間の内部にそなわっている経済的諸力から生れる所得能力を資本化した金銭的価値として定義できよう」⁽¹⁹⁾。

生保は、「生命価値の保険」と規定され、「財産価値の保険」と並列される。ヒューブナーは、こうした定義と位置付けによって、経済学的基礎を確立し、当時経済学者にとって「一つの謎」⁽²⁰⁾となっていた生保を経済学の一部門に位置づけようとしたのである。もっとも、これらの問題は、彼の論調の強さにもかかわらず、さして大きな意義をもつとは思えない。

次に、生命価値は、「所得能力を資本化した金銭的価値」と定義される。別の箇處では、「家族のものの扶養にあてられる被保険者の現在の所得能力を資本化(現行の利率で)した価値である」と規定されている。⁽²¹⁾したがって、ヒューブナーの生命価値概念も、(1) 現在の所得能力、(2) そのうち家族の扶養に充当される部分、そして(3) 現行利子率という要素で構成される。このうち「現在の所得能力」については、将来における変動が考えられ、した

(18) *Ibid.*, pp. 387–388.

(19) Huebner, *op. cit.*, p. 5, 邦訳, pp. 5–6.

(20) *Ibid.*, p. 3, 邦訳, p.3

(21) *Ibid.*, p. 19, 邦訳, p. 21

がって、生命価値概念の妥当性が疑われるかもしれない。それについてヒューブナーは、「あらゆる家族はそれ自らの状態が時々刻々に変化する」⁽²²⁾ことから、「しばしば再評価される必要がある」⁽²³⁾ことを認め、またインフレーション等の要因による「生計費の増大に応じて増額される必要がある」⁽²⁴⁾ことを指摘している。

ヒューブナーによれば、生命価値は、「人間相互の関係から生ずるものである」⁽²⁵⁾。これは、生命価値が広範囲の人間関係を基礎として成立することを示唆するが、彼は、とくに家族関係を考慮していた。

「家族は、社会的に、政治的に、宗教的にみることができる。しかし、今や家族は経済組織として強調すべきときである。…家族は組織され、次いで管理され、ついには科学的方法で清算されるべきである。それはあたかも他の事業や企業が科学的に組織され、管理され、清算されるのと同じである。家族は男と女の共同事業とみなされるべきである」⁽²⁶⁾。

「経済的観点からすれば家族は他の事業組織と同様に正しい金融方針に沿って開始され、経営され、保護されるべき男女間の一種の事業組合にたとえられよう。…存在する唯一の経済的資産は、十中の八九まで家長の信用と、将来の平常的な所得能力、すなわち生命価値である。この生命価値こそは通常の家族事業において中枢的重要性をもつものだから、事業財産価値と同様に注意深く保護されねばならない」⁽²⁷⁾。

家族の存続にとって重要な生命価値の管理は、当然、生保に結びつけられる。

「財産価値については、所有者は経済原則を科学的に応用するように注意

(22) *Ibid.*, p. 52, 邦訳, p. 59

(23) *Ibid.*, p. 55 邦訳, p. 62

(24) *Ibid.*, p. 6 邦訳, p. 63

(25) *Ibid.*, p. 6 邦訳, p. 6

(26) *Ibid.*, p. 20 邦訳, p. 22. 但し, “family”は, 「家庭」ではなく, 「家族」に変更した。

(27) *Ibid.*, p. 11 邦訳, pp. 12-13

深く忠告されている。…この同じ原則を人間生命価値の組織と管理と清算になぜ応用しないのだろうか。…この原則を——一つまたは全部を——応用することは生命保険の手段をかりてたやすくできる⁽²⁸⁾」。

「われわれの生命価値は、それぞれの原則について財産価値と同様な科学的取扱いが可能である。…重要なことは生命保険がそういう科学的取扱いを適用するための格好と手段となるということである⁽²⁹⁾」。

かくして、生保の科学的管理が家族にとって、また保険企業にとっても、重要な課題となる。これは、すでに引用したように、「生命保険計画」の重要性を訴えたことにより明らかであるが、さらに次の一節もまた、この理論の実践的意義を強調する。

「人間の生命価値の金銭的意味は莫大なものであり、国民経済にとっても重要であるので、アメリカの家族と実業界のために生命保険と健康保険によってこの価値を適切に保護し有用とすることは、医学、法律、経理のような職業に匹敵するような高度の職業的訓練、熟練、態度が要請される。人間の生命価値の概念が、生命保険事業が歩むべき経済的軌道をなすものであるとすれば、生命保険業は、もしそれがあべきように行われれば、立派な一つの職業であり、しかもその従事者は対象に関する知識、態度、倫理について高度の職業的水準に到達すべきである⁽³⁰⁾」。

当時、生保外務員の社会的地位は、決して高いとはいえなかった。ヒューブナーは、生保販売という職業の地位と評価の向上に腐心していたが、その出発点として、生保それ自体の的確な理解と説明が必要だと考えたのである。それがあ程度の成功をみたことは、すでに示唆した通りである。

さて、ヒューブナーは、生命価値の存続を脅やかす主要なリスクとして「死亡」を考えていた。

「ちょうど財産が火災や海難その他の危険によって破壊され、過失による

(28) *Ibid.*, p. 22, 邦訳, p. 24

(29) *Ibid.*, p. 30, 邦訳, p. 33

(30) *Ibid.*, p. 23, 邦訳, pp. 25-26

法的責任によって損害をうけるのと同様に、人間生命の経済的価値もつねに死亡による平常の所得能力の喪失によって破壊されたり、病気や事故によっておこる一時的⁽³¹⁾ 廃疾による重大な減少にさらされたりする」。

もっとも、彼は、死亡を広義に解し、「早期死亡」、すなわち「文字通りの死亡」の外に、完全永久廃疾、すなわち「生きながらの死」、一時的廃疾と医療費、そして停年退職、すなわち「経済的死亡」を含めており、⁽³²⁾ 単純に「死亡保険」だけを考えていたのではない。したがって、想像されるよりは広い範囲の生保を説明しうる余地は残されている。

以上のように、ヒューブナーのいう生命価値は、戸主が現に得ている所得のうち、家族の扶養に充当される部分の別称にすぎない。実際にこの値を算定することは、例えば利子率の問題一つを取っても明らかなように、技術的困難が伴うが、しかし、概念それ自体は、単純であって、「生命価値」というむしろ曖昧な用語が示唆する如く、「生命そのものの経済的価値」を指しているのでないことが明白であろう。また、生命価値は、所得能力一般の表示ではなく、特定の間人間関係を前提として成立する概念であることにも留意すべきである。

4. 生命価値論の再検討

4. 1 誤 解 の 原 因

生命価値論は、以上の叙述から明らかなように、生命現象の総体を問題にしているのではない。本質論的アプローチは、この点で誤解している。これは、「生命価値」という用語の適切さを疑わせることになるが、それと同時に、生命価値論の捉え方にも若干の問題があったようにも思われる。次の引用文は、ヒューブナーによる定義である。

“That value may be defined as the capitalized monetary worth of the

(31) *Ibid.*, p. 6, 邦訳, p. 6

(32) *Ibid.*, p. 22, 邦訳, p. 25

earning capacity resulting from the economic forces that are incorporated within our being: namely, our character and health, our education, training, and experience, our personality and industry, our creative power (our judgement and power of initiative), and our driving force to realize the economic images of the mind (to put across in tangible from the economic images of the mind).

下線部分は第三版で追加された部分であり、括弧は、表現が改められた箇所である。この定義の邦訳を再掲してみよう。

「この価値は、われわれ人間の内部にそなわっている経済的諸力から生れる所得能力を資本化した金銭的価値として定義できよう。つまり性格と健康と訓練経験、人格と勤勉、独創力、胸中の経済的理想を実現する遂行力⁽³³⁾などである」。

一方、これに該当する箇所が白杉教授によって次のように引用されている。

「人間生命の価値は、われわれ人間の内部に具有する経済的諸精力の金銭的価値である。すなわち、われわれの品性、健康、熟練、経験、或いは人格、勤勉、判断力、創造力または経済的心像の実現力などであるとせられる⁽³⁴⁾」。

ヒューブナーの生命価値概念は、「経済的諸力」によってもたらされる「所得能力を資本化」することで得られる数値を指している。引用文のうち、「つまり」以下の文章は、経済的諸力の具体的例示にすぎない。換言すれば、生命価値概念にとり経済的諸力は、所得能力をもたらし、あるいは高めるための前提条件であり、それ以上のものではない。また、「経済的諸力」の金銭への換算が意図されたものでもない。実際、品性、健康、熟練といった人間の属性を金銭に評価することは、何人にもなしえないことであろう。

(33) *Ibid.*, p. 5, 邦訳, pp. 5-6. (傍点引用者)

(34) 白杉『保険学総論（再訂版）』pp. 51-52.

これは、下村重美訳『生命保険経済学』（1928）p.6からの引用と思われるが、この邦訳は、原本初版（1927）からのものである。

一方、白杉教授の引用文では、「所得能力を資本化」したという部分が欠落している。その結果、「人間生命の価値」は、経済的諸力の金銭的価値と解されることになる。すなわち、「品性、健康、熟練、経験、或いは人格」が評価の対象とならねばならない。その結果、人間の属性のうち経済活動に関連する部分を金銭に換算することが生命価値論の目的だとする理解が生れ、したがって、「人間生命そのものの価値の保全」を生保は目的とするものではないという、生命価値論批判が展開されることになろう。上述のように、ヒューブナーによる定義のうち、「所得能力を資本化した」という部分は、初版（1927年）にはみられず、のち第三版（1959年）において追加されたものである。初版の表現には、確かに、曖昧で、誤解を招く余地が多分にあった。ヒューブナーは、おそらく、その点を考慮し、「所得能力を資本化した」という部分を追加したのであろうが、しかし、その点がわが国では無視されたのか⁽³⁵⁾もしれない。

4. 2 生保史と生命価値論

生命価値論は、品性、健康といった人間の属性全てを評価の対象にするのではなく、また老若男女あらゆる人間の生命価値を論じたのでもない。それは、次のような状況について成立する概念である。

第一に、これは、家族生活の存続、あるいは扶養の義務や能力に関連している。生保の発生が社会経済的变化に基く新たな生活構造の出現に対応することは、すでに別の機会に指摘した。エリザー・ライトも、この点を認識した上で、生命の価幣価値を説いたのであり、また19世紀中葉に見出される様

(35) 白杉教授の名誉のために一言しておけば、『保険学総論（再訂版）』は、1955年の刊行であり、同書では^〇多分、下村重美訳（1928年）が引用されている。一方、ヒューブナーの第三版は、1959年刊行であるから、白杉教授が追加部分を脱落させたのでは決してない。しかし、同書が標準的テキストとして得た評価を考えれば、教授による生命価値論批判が重大な意味をもったと考えられる。その点、教授が第三版を基に論評する機会を得なかったことは、残念である。但し、原著初版でも、定義の表現自体は曖昧であったが、しかし、実際には同じことが主張されていた。尚、原著第二版は、1944年刊行であり、定義は、初版と同じであった。

様な生保文献は、何よりもまず、生保が家族の存続にとっていかに有用で必要であるかを繰り返し述べている。したがって、生命価値という時には、ある人がその家族に対する関係において所有する価値であり、人間一般の生命価値を問題にしたのではない。

第二に、家族生活の存続を脅やかす主要なリスクとして「死亡」を想定している。もとより、家族をめぐるリスクの形態は、多種多様であり、死亡に限定されない。しかし、それらのうちで死亡は、生活存続の基盤を崩壊させるという意味で、最も重要なリスクの一つである。一般的に言って、資本制経済の成立と共に、「死亡の経済現象化」が発生するが、生命価値論は、そうした事実を忠実に反映している。

第三に、生命価値論者の考える家族は、家族一般よりむしろ、賃金や俸給を取得することで生活を支える家族である。いうまでもなく、資本制経済は、工業化・都市化の進展を促し、それと共に社会学者のいわゆる近代家族を大量に発生させた。生保業の成立とその急速な発展が近代家族の発生を考慮することなく説明しうるのであろうか。⁽³⁶⁾ 1886年の『クロニクル』は、「俸給取得者のための保険」と題する論説の中で、“Salaried men, insure your lives and do it now”と呼びかけている。⁽³⁷⁾ 死亡が及ぼす経済的衝撃が最も大きく、したがって、生保を最も必要としたのがこの種の家族であったことは、あらためて指摘するまでもない。

以上のように、生命価値概念は、「賃金取得者の家族——死亡の経済現象化——保険保障の必要」という現実を反映したものである。一方、本質的アプローチには、歴史への配慮が欠如し、その結果、事実とは無縁の所で理論

(36) 前掲拙著第2章。

(37) “Insurance for Salaried Men”, *Chronicle*, August 26, 1886, pp. 104-105 (*Boston Commercial Bulletin* からの転載)。当時、類似した論説が数多く掲載されていた。例えば, “Life Insurance Policies as Marriage Certificates”, *ibid.*, December 17, 1885, p. 299, “Life Insurance as a Benefit to Men of Moderate Means”, *ibid.*, August 5, 1886, p.67.

が成立していると言えよう。

4. 3 不可測性の問題

以上から、生命価値論に対する不可測性の批判が妥当しないことも、明らかであろう。これは、現在の所得能力がそのまま存続するという仮定の上に成立している。つまり、ある人がある金額の所得を現に得ており、そのうちのある割合が家族の扶養に充当されており、そしてそれが将来も続くだろうと仮定して得られた数値を指しているにすぎない。「生命そのものの価値」という不可測の領域の中で数字を得ようとしているのではない。したがって、ヒューブナーが「周期的調整」⁽³⁸⁾の必要を強調したように、この仮定が長期にわたって妥当するという保証もない。例えば、生命価値が一般的な、あるいは個別的な賃金水準の動向によって大きな影響を受ける可能性がある。その場合には、「調整」が頻繁に行われなければならないであろうし、また、予めある割合の所得上昇率を仮定することもできないわけではない。しかし、いずれにせよ、技術的な問題にすぎず、生命価値論への根本的な問題提起とはなりえない。

もとより、予期しえない要因により、この仮定が崩れることは、十分に考えられる。例えば石田重森教授が指摘されるように、「修業中の芸術家の稼得力とか潜在的な才能の持主の評価は不可能」⁽³⁹⁾であろう。人間は、可能性に満ちた存在であり、また生活環境の変化に伴う有為転換にさらされる。したがって、現在の所得がそのまま将来も持続するという仮定に立つ生命価値論は、重大な欠陥をもつかのようである。しかし、些か異論を唱えるならば、保険一般が想定する世界は、ある均衡した状況とそれを攪乱する要因としてのリスクの存在ではなかっただろうか。佐波宣平教授は、これを次のように表現されている。

「与件が本質的に変化しない領域が保険の領域である。一定の与件の下において過去の在り方から将来の在り方を規定する仕方、これが保険の仕方である」⁽⁴⁰⁾

(38) Huebner, *op. cit.*, p. 55, 邦訳, p. 62.

(39) 石田重森「人保険の被保険利益に関する考察」『現代保険学の諸問題』(1978), p. 368.

(40) 佐波宣平『保険学講案』(1958), p. 3

これを生命価値に当てはめて考えれば、次のようになろう。ある賃金取得者とその家族が存在し、その生活構造は、一定の収入と支出という均衡した状況にある。その限りにおいて、この家族は、将来もそれが続くことを期待することができる。しかし、ある日突然に訪れる死亡は、この均衡した状況を一挙に攪乱する。生命価値とは、こうして失われる将来の安定であり、生保は、それを一定量の貨幣に置き換えることで経済的に救済する仕組みである。ちなみに、保険企業の行動様式が往々にして保守的であるのも、こうした「与件の変化」しない世界に生きる産業だからである。

石田教授のあげた例は、むしろ「与件の変化」に属しているのではないかと思われる。潜在的才能の突然の開花とそれに伴う生活水準の急速な向上を予測しうる方法は、どこにもなく、それは、多分、人智をもってしては予測しえない領域であろう。そうした変化の可能性を生命価値論がカバーしえないからと言って批判を浴びせることは、むしろ酷と言わねばならない。インフレーションの問題も同様である。これも、与件の変化に属し、したがって、これをカバーしうる保険は、存在しない。生命価値論もまた、インフレーションをカバーすることはできない。しかし、長期固定的に成立する保険価額をもつ保険がありうるのかどうか、疑問である。

5. む す び

19世紀中葉からヒューブナーに到るまでのアメリカにおいて主張された生命価値とは、ある時点での所得能力が将来も持続すると仮定し、それを一定の利子率で割引くことによって得られる数値を指している。したがって、これと同額の資本をもち、それと同じ利子率で運用することと現象的には同じ状況になる。生命を「財産」とか「資本」と呼ぶ根拠は、ここに求められる。死亡は、この資本や財産の減失をもたらす、以後の収益が消滅する。しかし、生保によって生命価値と同じ金額が支払われるならば、遺族は、経済的には従前と同じ立場に置かれる。生保が財産保険と並列される所似である。

以上が生命価値論の基本的発想である。その内容は、むしろ単純であり、

エリザー・ライト以来、大きな変更を受けていない。一方、名称が不適切で、誤解を招く余地のあることも明白であろう。生命価値論は、ヒューブナーの意図したように、実際面で応用されているが、しかし、それが生保販売上の単なる戦術としてのみ利用され、それに終始しているとすれば、理論としても比喩の域を出るものではない。一方、生保史の事実を忠実に反映した点では、保険本質論的アプローチよりもすぐれている。また、理論としての限界を踏まえておれば、様々な面で生保研究に新たな方向を開拓する可能性がないわけではない。少なくとも、誤解の上に立って排斥する立場はとるべきではない。

さらに、前述したように、これと同様の発想は、生保についてだけ見出されるのではない。ウィリアム・ベティ以来、経済学の文献に時折見出されてきた。もとより、この種の問題には、「常に深刻な道徳的・哲学的論点が存在する」のみならず、「人間存在への投資という考え方そのものがわれわれのあるものにとって不快である」⁽⁴¹⁾。しかし、この種の理論の流れが途絶えたことはなく、近年に至って、教育、保健、道路交通、労働災害等に関し、様々な理論展開が試みられている⁽⁴²⁾。したがって、生命価値論の発想は、生保の分野で孤立していたわけではない。他の分野での理論展開を踏まえることも、必要であろう。

(1985年7月25日)

(41) Schultz, T.W., "Investment in Human Capital", *The American Economic Review*, Vol. 11, No. 1 (March 1961) P.2

(42) 例えば、Jones-Lee, M. W., *The Value of Life, An Economic Analysis* (1976).